DHBW CAS
Duale Hochschule
Baden-Württemberg
Center for Advanced Studies

Spotlight: Nachhaltiges Produktmanagement von Industriegütern, Maschinen und Produktionsanlagen

Der Schlüssel zur erfolgreichen Karriere in Entwicklung und Vertrieb!

Warum dieses Modul?

Maschinen und Produktionsanlagen sind Investitionsgüter und bilden das Rückgrat unserer Wirtschaft. Investitionsgüter (capital goods) stehen im Zentrum der nachhaltigen Transformation. Dieses praxisnahe Modul bietet angehenden Masterabsolventen und Masterabsolventinnen eine Gelegenheit, sich gezielt auf anspruchsvolle Positionen in der Entwicklung und im internationalen Vertrieb vorzubereiten.

Nutzen für Ihre Karriere

Exzellente Vorbereitung auf Schlüsselpositionen: Ob als Produktmanager*in, Vertriebsingenieur*in oder Entwicklungsleiter*in – dieses Modul vermittelt das Rüstzeug für strategische Entscheidungen und operative Exzellenz.

Verständnis globaler Märkte

Sie lernen, wie internationales Produktmanagement funktioniert und wie Sie Produkte in B2B-Märkten entwickeln und weltweit erfolgreich positionieren.

Digitale und nachhaltige Zukunft mitgestalten

Industrie 4.0, Circular Economy und die 17 UN-Nachhaltigkeitsziele sind keine Trends – sie sind Realität. Wir zeigen Ihnen, wie Sie diese Phänomene praxisorientiert in Produkte und Prozesse integrieren.

Direkten Nutzen für die berufliche Praxis in Entwicklung und Vertrieb

Sie lernen die Anwendung relevanter Werkzeuge zum Nachweis der technologischen, organisatorischen und wirtschaftlichen Machbarkeit von Produktideen kennen.

Sie berücksichtigen ökologische Aspekte bei der marktorientiert Produktentwicklung von Beginn an – für mehr Ressourceneffizienz und Zukunftsfähigkeit.

Sie können komplexe Kalkulationen und Angebote entwickeln, internationale Vertragsverhandlungen erfolgreich führen und Kundenbeziehungen aufbauen.

Sie beherrschen die Managementmethoden im internationalen Vertrieb und können Maschinen und Anlagen überzeugend vermarkten – auch als Generalunternehmer.

Ihre Vorteile auf einen Blick

-Kombination aus Technologie und Management

-Praxisnahe Inhalte mit direkter Anwendbarkeit im Job

-Top-aktuelle Themen auf Master-Niveau

Stimmen aus der Praxis

– Lena M., Vertriebsleiterin Maschinenbau: "Dieses Modul hat mir den Karrierestart im internationalen Vertrieb enorm erleichtert. Ich weiß nun wie ich Feasibility-Studien einsetze und internationale Verträge gestalte und verhandle."

Für wen geeignet?

Für Fach- oder Führungskräfte in den Abteilungen Forschung & Entwicklung, Produktmanagement, Konstruktion, Vertrieb & Marketing.

Teilnahmevoraussetzungen Keine

Prof. Martin U. Haas
DHBW Karlsruhe,
Fakultät Technik

2023
Forschungssemester „Nachhaltige Unternehmensführung“
Seit 2014
Professor DHBW CAS
2011
Ausgezeichnet mit dem Landeslehrpreis BaWü
Seit 2006
Professor für Produktmanagement, DHBW
2003-2006
Unternehmensberater und Geschäftsführer (Sanierung)
2000
Patentanmeldung
1999-2003
Vice President Sales weltweit, Anlagenbau bis 12 Mio. €, Familienunternehmen 1.800 MA
1994-1999
Vertriebsmanager Südamerika, Fabrikplanung, Anlagenbau bis 140 Mio. €, Konzern 60.000 MA